

社内報 4 月号

株式会社NITTOH

43期を迎えて

1)42期を振り返って

42期は、結果として消費税増税の反動減が大きく影響した1年でした。4月、5月は、前年9月までに受注した物件の完成があり、前年を上回りましたが、6月から12月までは、前年割れの売上となり、特に7、8月は大きく前年マイナスとなりました。11月、12月は、ほぼ前年に近いところまで、売上が戻ってきて、1月、2月は、前年を上回ることができました。41期に、消費税前の駆け込みと景気上昇へと気配から、社員数をかなり増加させ体制強化を図り、また、新規出店の行い拡大策もとりました。そうした後の反動減なので、損益にも影響を与え、42期は、数字的には厳しいものとなりましたが、消費税増税の影響は一過性のものであり、もっと大きな流れの中で考えれば、42期も体制や新規の取り組みなどで、着実に力をつけてきたのではないかと考えています。

2)43期の法人営業

さて、43期ですが、まずは、ビルワークも含めた法人営業から考えてみましょう。最近、主要な取引先様からの受注も好調に推移してきており、期待に応えられるように、品質、サービス面でさらに上を目指して毎日の管理をまず確実にやっていくことです。工事の手配、報告書の作成、請求などでお客様に不満がないか、担当者もその上司も認識を共有しておくことが大切です。すでに増員している部門では、まだ稼働率が低いところが多いので仕事をしながら教育を行い品質、サービスを高め効率を向上させていく必要があります。まだ体制が不十分のところも多いと思いますが、早い段階で体制強化をするのは、リスクがあります。また、遅すぎて迷惑をかけることになってはいけません。よく打ち合わせや情報収集を行い、タイムリーに職人を含めた施工体制や社員の管理体制を構築していかないとはいけません。現実的な問題として、世の中は人手不足であり、すぐに体制ができるわけではないので、先を見て人材育成をしていくしかありません。

3)43期のエンドユーザー向けの営業

エンドユーザーに対する業務として言えることは、一つ一つの拠点の売上がまだ小さいことです。売上が拡大すると、事務所の賃料ははじめ共通の経費は、変わらないので、利益率は高まっていくはずですが、だからと言って、増員して宣伝広告も増やしてということではなく、今の人数の仕事で、まずは改善を図り、効率を高めていくことです。そういうことなしに、体ばかり大きくなってクレームなど問題点を抱えるだけです。また、既存のお客様に対するサービス向上を図り、距離をもっと縮めていく施策をとることも必要です。景気が良くなったと言っても、国内では、人口減がこれからどんどん進みます。国内の自動車販売台数も減少予想です。大手住宅メーカーは、他社のシェアを奪うことやM & A で増大を図っています。車は、数社で寡占ですが、住宅は大手といってもシェアは、一桁のパーセントしかありませんから、まだ、伸びしろはあります。我々の仕事も、簡単に右肩上がりではいきま

せんが、シェアを高めていくことは、まだまだ可能です。そのためには、既存顧客の満足度を高め、リピートや紹介をいただける仕事をしていかないと成長はありません。太陽光発電やセブンハウスは、完成してからが大切で、そこから長い付き合いが始まります。その他の工事でも、ご縁があってお客様になっていただいた方が、本当に満足していただけているか。サービス向上に取り組み、どこよりもお客様に喜んでいただける会社になっていきたいです。生き残っていくために絶対に必要なことです。デアル店をもっと、お客様が頻りに訪れてくれるお店にしていきたいです。そのためにまずは、お客様のことをお店全体でもっとよく知り、家族のように接していくことです。お店全体が自分のことをよく知ってくれているのか、仕事を依頼した担当営業員だけしか、知らないのかで、そのお店にまた行こうという気持ちになるか、大きく変わってくると思います。営業担当者が携帯で繋がっているということは、それはそれで大切で、困った時には、いつでもすぐに出向き解決をしていくことは、重要です。しかし、担当者も休みもあれば、転勤もあります。組織として対応して、いつ来店されても気持ちの良い対応ができるようになります。

4)教育について

教育の基本は、毎日の仕事の中で、一つ一つの業務に誠実に対応していき、高めていくことです。スキルとともに、考え方、仕事に対する姿勢を学ばせることです。そのためには、社員どうしのコミュニケーションをもっと密にしていかなければなりません。今日、何があって、どのお客様がどうして、その時の対応が、どうであったか。どうすればもっと満足していただけるのか。意見をだしあい改善していくことです。仕事を離れて、研修会に出席することも、もちろん有効ですが、毎日の仕事を通じて学ぶことが何よりも大切です。すべての社員を、他社に負けない競争力のある人材に育てあげるといった気持ちをもたないといけません。

5)業容拡大と当社の立ち位置

当社が、今より多くの会社様から仕事をいただくには、時代にあわせて業容を変化させ、拡大していくしかありません。狭いニッチの分野では、競争が少なくシェアを高めていきやすいのですが、やはり市場規模が小さく成長に限界がきます。そこで、隣の分野など業容を拡大し少しずつ大きな市場の分野に広げてきて、また、これからも進めていく必要があります。そうすることで、今までは、2次下請け、3次下請けといったところで仕事をもらっていたのが、上の段階で仕事をもらえることが増えてきました。そうすることで、一部お客様とバッティングすることもあるかもしれませんが、それは、同じ法人の下請けの仕事を中心としている会社であって、心配しなくても法人分野の仕事で当社が元請けになるようなことは、近い将来にはありえません。当社の売上は、100億以下で、元請け様は、1兆円以上や数千億規模が主力です。一次下請けで受注したり、広い範囲の仕事をまとめて受注したりという機会が増えてきましたし、もっと増やしてい

ると思います。ただ、そこでもっと力をつけて、厳しい要求基準の大手の会社を満足させていかないとはいませんが、まだまだ力不足のところもあります。現場の技術力、会社としての管理能力両面で力をつけていきたいです。

春商戦でイベントを多数開催

春になって、リフォーム情報を得るためのイベントが数多く催されました。京滋、春日井、岡崎、セブン、北陸で開催され、住宅設備メーカー様のショールームを使用させていただいての販促も行いました。また、13,14,15日に吹上ホールで開催された建築展にも日本住宅耐震補強とデアルが出演。知名度向上のためアピールしました。また、ホームセンターでは、省エネ住宅エコポイントについて掲示を増加させ、情報収集に取り組んでいます。



別館の様態替えを実施

別館に居を構える本社の総務部、経理部ですが、人数が増員されたこともあり、今まで2階のワンフロアで業務を実施していたのが2階、3階と両フロアを使用することになりました。

近鉄賢島リゾートの工事完工

毎年、閑散期となるこの時期に実施させていただいている三重県の近鉄賢島リゾートのリニューアル工事を今年も法人建設課で実施しました。外壁の塗装工事を短い工期の中で完工しました。



作業中の状況



完了全景

施工事例紹介

- 施工場所：愛知県知立市
- 工事名：全面改修工事
- 建物：木造戸建て住宅



■担当：岡崎店 廣田健一

祖父の代からの築70年木造2階建て住宅を平屋に変更し、古民家のイメージを残しつつ、親戚の集まりのスペースにしたい。そんなお客様の想いを受けての工事でした。

既存構造材を化粧材として再利用する為、養生を行い手作業での解体工事です。既存家屋を傷めないように大屋根の丸太はレッカー車で吊り下げながら、チェーンソーで細かく分断して解体しました。木を如何に見せるかをテーマとし、特に玄関まわり・縁側天井は、打ち合わせに時間をかけました。私をはじめ職人も大変満足のいく仕上がりでした。

お客様にも大変喜んでいただけたことがなにより嬉しかったです。

★Happy News★

資格取得おめでとうございます

★名古屋東店 篠原さん
インテリアコーディネーター



ちょっと一言

「私事ですが・・・」



京滋営業所
林 妙子

皆様、お疲れ様です。京滋営業所の林です。寒かった冬も過ぎて、桜咲く春が来ました。

暖かくなり、服装も心も軽く何故かウキウキする季節です。

4月は、入学・入社の季節ですが、私も入社して20年になります。新人紹介時の自己紹介で、『根暗ですが、よろしく願います。』的な事を言いました。今思うと変ですよ？『根暗って』

入社当時、書類はすべて手書きでした。次にワープロ、パソコンへと変わり、仕事の正確さ、スピードアップを求められるようになりました。手書きが減って楽になった半面、たまに手書きをすると漢字がすぐに思い出せなくて困ります。(歳のせい・・・)

滋賀出張所から、滋賀営業所そして京滋営業所となる間には、たくさんの人との出会いと別れがありました。

退職された方や他の営業所に転勤された方、逆に滋賀に転勤された方がおられますが、ほとんどの方が歳下で、娘よりも若い方もおられます。

母親の様に、優しさと厳しさでコミュニケーションを取るようになっていますが、私の方が教えられることも多く、いつもチームワークの取れた営業所だったと思います。

楽しかった事や大変だったことも良い思い出になっています。長く勤められたのは、家族の支え、職場の方々の支えそして健康のおかげだと感謝しています。

暖かくなっても、まだまだ昼夜の気温差があります。

体調に気を付けて、お仕事がんばって下さい。

入社社員紹介

★岸田 規生 静岡営業所 43歳

趣味:映画鑑賞

「一日を大事にし、色々なことを吸収していきます。」

★嶋 健吾 法人建設課 22歳

趣味:料理、自転車

「一日も早く戦力になれるように頑張ります。」

★村田 惇 リニューアル工事部 22歳

趣味:音楽鑑賞、ドラム

「早く仕事を覚え一人前の社会人になれるよう取り組みます。」

また資格取得にも力を入れていきます。よろしくお願いいたします。」

★相原 江美 春日井店 22歳

趣味:カメラ、カラオケ

「大きな失敗をおこさないように1日1日を

大事にしていきたいです。よろしくお願いいたします。」

★田口 智裕 東京営業所 設備課 22歳

趣味:野球観戦、読書

「わからないことが多いのでたくさん吸収して頑張ります。

ご指導よろしくお願いいたします。」

★櫻井 武大 奈良営業所 22歳

趣味:スポーツ観戦

「社会人として一日でも早く一人前の

社員になれるよう頑張ります。」

